

Análisis de alternativas de financiamiento de las microempresas

Walter Caicedo Leones*
Tamara Ortiz Luzuriaga*
Verónica Coronel Pérez*
Gissela Saltos Santana*

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo mostrar algunas de las alternativas que el microemprendedor tiene para financiar su emprendimiento. La investigación es cualitativa y exploratoria. Como resultado se pudo identificar varias fuentes de financiamiento disponibles de forma local y no local con sus principales ventajas y desventajas. Finalmente para el emprendedor a pesar de la existencia de estas opciones se ha presentado un panorama desalentador por la lenta recuperación después del Covid-19 que ha tenido la economía no solo del Ecuador sino de muchos países de la región latinoamericana.

Palabra clave: Financiamiento, microempresas, emprendimiento.

* MSc. Universidad de Guayaquil, walter.caicedol@ug.edu.ec, ORCID <https://orcid.org/0000-0002-1195-266X>

* MSc. Universidad de Guayaquil, maria.ortizl@ug.edu.ec, ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9849-9350>

* MSc. Universidad de Guayaquil, veronica.coronelp@ug.edu.ec, ORCID <https://orcid.org/0000-0001-9771-367X>

* MSc. Universidad de Guayaquil gissela.saltoss@ug.edu.ec, ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6225-1871>

Community-based tourism in the Salinas de Guaranda parish, Ecuador: factors limiting its development

Abstract

The objective of this research is to show some of the alternatives that microentrepreneurs have to finance their enterprises. The research is qualitative and exploratory. As a result, it was possible to identify several sources of financing available locally and non-locally with their main advantages and disadvantages. Finally, in spite of the existence of these options, a discouraging panorama has been presented for the entrepreneur due to the slow recovery of the economy not only in Ecuador but also in many countries of the Latin American region after the Covid-19.

Keyword: Financing, microenterprises, entrepreneurship.

Recibido : 12-05-2022

Aprobado: 20-11-2022

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se estima a las PYMES como el área más benéfica en la economía de un territorio, por el efecto que tiene tanto en territorios desarrollados como en las naciones en vías de desarrollo. Esto se ve reflejado en el PIB con una tasa del más del 25%; y, paralelamente, es generadora de trabajo debido a que encierra un 70% de la PEA de la nación. En Ecuador, el 39% de los empleos son causados por microempresas, mientras que el 17% a pequeñas y 14% a medianas.

Por tales motivos, se debe el valor en la economía de un territorio como base para el desarrollo de la producción, o sea, produciendo, demandando y comprando productos o agregando costo añadido con el fin de generación de riqueza y trabajo para un desempeño

sustentable de la economía. Las compañías PYMES ecuatorianas para su respectiva operación tienen que estar debidamente registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Dependiendo del tamaño del comercio, y para ser considerada una pyme, trabajan con un máximo de 200 personas.

Para el año 2011, según el SRI, existieron 27.646 PYMES, de las cuales 13.332 permanecen distribuidas de la siguiente forma: 4.661 medianas organizaciones que representan un 34,96% y 8.671 empresas pequeñas que ofrecen un 65,04%. Cabe resaltar que se hallan en Pichincha y Guayas, la más grande proporción de PYMES. Para dicho año, en Pichincha, se considera que hay 43,29% y en Guayas 40,46%; esto, gracias a la concentración poblacional en estas metrópolis, así como de las organizaciones mayores, a las que las Pequeñas empresas dan de bienes y servicios, en mayor medida especializados. (Ron & Sacoto, 2017)

Durante el 2020 y debido a la pandemia mundial, esta industria en el país se vio parcialmente afectada, en comparación al año 2019 USD 36,83 millones como monto comprometido para emprendedores, con una disminución en USD 8 millones la cifra comprometida en el año anterior. Dicho capital en mención representa la sumatoria del monto comprometido como capital semilla, inversión ángel, y capital de riesgo, de los 12 gestores miembros de la RED AEI. Del total comprometido, el monto disponible para colocación durante el año en mención fue de USD 19,1 millones, del cual, el 90% fue invertido (USD 10,5 millones).

En este año, dadas las condiciones producidas por el COVID-19, el sistema financiero está creando varios productos, algunos impulsados por el estado ecuatoriano, enfocados en la reactivación productiva de emprendedores y pymes; por lo que, se estima que durante el 2021 el monto de crédito colocado sea significativamente mayor.

Distribución de las microempresas en los sectores económicos

En concordancia al tiempo de desempeño de sus negocios se consiguió determinar que el 54.1% tiene menos de un año en el mercado, 21.6% entre uno y 5 años, y 24.3% de 5 a 10 años. El 63.5% de los emprendedores aseveraron que su actividad primordial está relacionada a la producción de artesanías, negocio al por mayor y menor, comercialización de ropa y complementos en línea, abastos, orfebrería. El 62% aseguró que la situación de hoy en día ha perjudicado la operación regular de su comercio hasta el punto de asegurar que actualmente sus negocios permanecen dando pérdidas mostrando una necesidad latente para redireccionar sus propuestas de forma que se logre continuar manteniendo en marcha el comercio. Sobresalieron deficiencias referentes a los canales de repartición, tácticas de comunicación con los consumidores, desempeño de inventarios, ingreso a financiamiento y servicios que añaden costo a los emprendimientos. (Empresa Pública Municipal para la Gestión de la Innovación y Competitividad EP, 2021)

Guayas tiene la más grande proporción de organizaciones de la nación. Alrededor de 28.400 organizaciones se hallan activas representando el 42% de las empresas a grado nacional. En segundo puesto, está Pichincha con una colaboración del 32%.

Tanto en Guayas como en Pichincha la primordial actividad económica es el comercio, el 26% de organizaciones en Guayas se dedican a esta actividad. En lo que las ocupaciones inmobiliarias poseen una colaboración del 15%, convirtiéndose en la segunda actividad económica de esta provincia.

Conforme con la calificación de peligro crediticio, el más grande número de organizaciones en esta provincia poseen una calificación A con un porcentaje del 45%, el porcentaje de

empresas que poseen una calificación B es del 26% y las entidades comerciales que poseen una calificación C o inferior es del 29%. Guayas coopera con el 41% del total de ingresos causados por las organizaciones del Ecuador. Entre el 2014 y el 2018 han existido variaciones en las ganancias totales de esta provincia, siendo su peor año el 2016 con \$36.900 millones; en lo que el 2018 fue el mejor año registrando ingresos totales por \$44.000 millones. Sin embargo, la mediana de las ventas ha disminuido a lo largo de dicho lapso, en el 2018 la mediana de las ganancias de las organizaciones ha sido de \$153 mil. El tipo de empresas por tamaño de ventas que se destaca en Guayas son las microempresas representando el 81%, las PYMES poseen una colaboración del 13%, las empresariales representan el 4% y las organizaciones que poseen la menor colaboración son las corporativas representando el 2%. (Aval, 2019)

Métodos de financiamiento y medidas gubernamentales para el apoyo a las microempresas

En el año 2021, dadas las condiciones elaboradas por el coronavirus, el sistema financiero está construyendo diversos productos, ciertos impulsados por el estado ecuatoriano, enfocados en la reactivación provechosa de emprendedores y pymes; por lo cual, se cree que a lo largo del 2021 el costo de crédito colocado sea de manera significativa mayor. (AEI, 2021)

En 2020 se comprometieron USD 36,83 millones, lo cual representó una disminución en USD 8 millones, comparativamente con 2019. En el año 2021 se inventaron nuevos productos. El año 2020 ha sido complejo para los emprendedores. Más que nada, en materia de financiamiento. Dicha ha sido una de las primordiales conclusiones del Análisis de Ecosistema de Financiamiento 2020-2021 llevado a cabo por la Unión para el Emprendimiento y novedad (AEI) y América Economía. La averiguación recopila las posibilidades de financiamiento a las que los emprendedores

tienen la posibilidad de entrar en el Ecuador, así como sus direcciones, datos y contactos. Varias de las alternativas expuestas son: capital semilla, inversionistas ángeles, mercado de valores, fondos no locales, entre otros.

A lo largo del 2020 la industria de las inversiones se observó parcialmente afectada, comparativamente con el año 2019. Esto prueba una minimización de 8 millones de dólares de costo comprometido para emprendedores.

Sin embargo, los esfuerzos no se detuvieron. Por esto, en el año 2021, dadas las condiciones ejecutadas por el Covid-19, el sistema financiero diseñó diversos productos, ciertos impulsados por el estado ecuatoriano, enfocados en la reactivación provechosa de emprendedores y pequeñas y medianas organizaciones (Pymes); por lo cual, se cree que a lo largo del 2021 el costo de crédito colocado sea de manera significativa más grande. El análisis contó con la colaboración de emprendedores, inversionistas y gestores los cuales enfocaron su perspectiva en los próximos conceptos primordiales:

La AEI presentó su análisis a partir del año 2017, la AEI impulsa el programa de capital emprendedor, con mapeos, mediciones de la industria, desarrollo de mecanismos de financiación alternativos, sensibilización a los actores y conexiones locales y de todo el mundo. Este año no ha sido la distinción, de allí que, el pasado 23 de noviembre, en general con América Economía, se hizo la presentación del Análisis del Ecosistema de Financiamiento en Guayaquil. En el acontecimiento, emprendedores, inversionistas y gestores fueron partícipes de un lugar de networking, llevado a cabo en la construcción The Point, para de esta forma afianzar las colaboraciones y dar al incremento del ecosistema de emprendimiento y novedad.

“Estamos aquí destinados a mostrar el valor de la inversión y del capital emprendedor en el territorio. Los empresarios y

emprendedores son quienes marcarán la diferencia en la dinamización de iniciativas para favorecer la reactivación”. Camilo Pinzón Orbe, mandatario del Directorio AEI.

En medio de las primordiales instituciones que prestan sus servicios resaltan las entidades bancarias, las Cámaras de Negocio de Quito y Guayaquil e Instituciones de Enseñanza Preeminente. La AEI tiene una red de bastante más de 150 actores públicos, privados y académicos que componen alrededor del 12% del PIB nacional. Las organizaciones buscan impulsar el emprendimiento y novedad como base del desarrollo benéfico del Ecuador. A partir de la AEI se acompañan los procesos con esquemas de trabajo que fomentan innovación, desarrollo y emprendimiento para quienes se logren relacionar directa o de forma indirecta a estas iniciativas. (Redacción Comercial, 2021). Estas formas de impulsar el financiamiento se enlistan en la Tabla 1.

Tabla 1. *Formas de Financiamiento*

Forma de Financiamiento	Descripción
Capital Semilla	Como las inversiones informales, la capital semilla se ejecuta en las primeras etapas de desarrollo del plan, promoviendo la puesta en marcha del emprendimiento, y podría ser un aporte por: inversionistas privados por medio de sus recursos propios, o del Gobierno, mediante programas especiales; así como de carácter reembolsable o no reembolsable. Suele estar dirigido a costos en capital de trabajo, desarrollo de prototipos, lanzamiento

de productos, entre otros costos iniciales del plan. (AEI, 2021)

Inversionistas Ángeles

El Universal Entrepreneurship Monitor (GEM) define al inversionista ángel como “un sujeto o entidad que da capital a una totalmente nueva compañía o comercio en sus fases iniciales (formulación de business proyecto o primeros meses de vida)”. Ellos invierten capital propio en proyectos que posean elevado potencial de crear productividad, y por ende un elevado grado de peligro o incertidumbre. Principalmente, cuentan con un destacado perfil en el planeta de los negocios. Varios de ellos no solo esperan crear retornos sino, además, utilizar su entendimiento y vivencia en los proyectos en que invierten, lo que no involucra que se involucren con las ocupaciones cotidianas del plan sin embargo si en la toma de elecciones relevantes. Cada inversionista ángel pasa a ser “formal” una vez que empieza a operar en una Red de Inversionistas Ángeles. Esta clase de inversiones oscila entre los \$25,000 y \$200,000 por plan. (AEI, 2021)

Mercado de Valores

La Bolsa de Valores de Quito (BVQ) actúa en un mercado formal y regulado a partir de 1969, otorgando seguridades para los inversionistas. En este mercado hay diversos mecanismos de financiamiento para las pequeñas empresas, medianas y enormes. La BVQ actúa con valores corporativos y promueve las buenas prácticas de régimen corporativo. Cada una de las operaciones permanecen regidas bajo la ley de Mercado de Valores y normativas conexas.

Entre los servicios que proporciona se hallan:

Mecanismos y sistemas para la transaccionalidad del mercado de Valores

Apoyo operativo en el mercado de Valores presentación de estadísticas acerca del mercado de valores correctas para el seguimiento y ejecución de decisiones para inversiones en el mercado de valores Organismo de autorregulación del Mercado de Valores

Apoyo legal referente al Mercado de Valores, así como dar información de control disponible para los partícipes del mercado de valores

Servicios tecnológicos de Back office a las viviendas de Valores, así como herramientas de información

Capacitaciones y eventos por medio de conferencias, seminarios y diplomados

Promoción del mercado de valores por medio del marketing digital (redes sociales, ciber sitio y blog).

Parámetros en general para participar en mercado de valores

- Organizaciones legalmente conformadas, con antigüedad no inferior a un año.
- Volumen total de ventas no inferior a USD 300,000, a lo largo del último ejercicio fiscal.
- Organizaciones con patrimonio capitalizado, con obtención de financiamiento de hasta el 200% de su patrimonio.

Beneficios del Mercado de Valores

Para financiamiento:

- Captación de recursos a precio competitivo
 - Precios de emisión, estructuración, colocaciones deducibles del impuesto a la renta
 - Garantía Gral. (Emisión hasta el 80% de Activos Libres de Gravamen) o Garantía Específica
-

Créditos Financiero	Sistema	<ul style="list-style-type: none">• No hay pago de impuesto a SOLCA.• Financiamiento alternativo y diversificado conforme a la capacidad de pago y adeudo (Periodos de gracia)• Ingreso a inversionistas de diferentes segmentos.• Optimización el poder de negociación con entidades financieras y no es dependiente de condiciones impuestas.• Posicionamiento para operaciones futuras (Presencia en el Mercado de Valores). Para inversión: <ul style="list-style-type: none">• Más grande productividad respecto a la Banca• Ingreso a oportunidades de inversión de diferentes segmentos de la economía.• Exoneración al ISD e impuesto a la renta en inversiones a largo plazo• Posibilidad de seleccionar donde invertir su dinero. (AEI, 2021) Los créditos brindados por las instituciones financieras poseen diferentes destinos y peligros, lo que se refleja en la tasa de interés de cada uno. Entre los tipos de créditos y tasas promedio que maneja el
------------------------	---------	--

mercado, se tiene la posibilidad de nombrar:

- Crédito Productivo: Las tasas varían dependiendo del tipo de compañía. Una tasa corporativa está en torno al 9.5%, la tasa empresarial por el 10.20% y la tasa Pequeña Y Mediana Empresa cerca del 11.75%.
- Crédito de consumo: La tasa se localiza en torno al 17%.
- Crédito educativo: Tasa de 9.5% promedio.
- Crédito de vivienda: Tasa promedio de 11%.
- Microcrédito: Del 25% al 30%. (Arribasplata Espinoza, Allison Rebeca, 2018)

En cuanto a las tasas de interés las bandas se mantienen, en la Tabla 2 se detallan las nuevas resoluciones de la Junta Bancaria para el año 2023:

Tabla 2. Tasas vigentes 2023

Tipo de Crédito	Tasas
Crédito Productivo:	Productivo Corporativo sube de 8,86 % a 9,29 %
Microcrédito:	Productivo Empresarial de 9, 89 % a 10,36 %
	Productivo PYMES se mantiene en 11,26%
	Microcrédito Minorista se mantiene en 28,23 %

Acumulación Simple se mantiene en
24,89 %

Acumulación Ampliada se mantiene en
22,05 %

Fuente: (El Universo, 2023)

De la misma forma, los programas de apoyo a la digitalización son otras políticas que se comenzaron a llevar a cabo y van a ser cada vez más relevantes para contribuir a las pymes a seguir estando en el mercado, a mejorar su situación financiera y a crecer de manera sustentable en el corto y mediano plazo. (Herrera, 2020)

METODOLOGÍA

Se ha realizado una investigación documental de carácter cualitativo, exploratorio evidenciando las principales formas de financiamiento de los microemprendedores en la actualidad. El financiamiento externo juega un papel importante en la obtención de recursos de las pymes. No obstante, es bastante bajo el grado de ingreso al crédito de la banca privada. Este caso obedece a las debilidades del manejo de los mercados de créditos, básicamente, por la insuficiente información con obtenida por los bancos para hacer los estudios de peligro (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2018). Los criterios de selección para conceder créditos son básicamente el estudio de la información disponible; así como, las propiedades de las organizaciones que operan en el mercado. La tendencia es que el financiamiento recuperado por las pymes nace de los bancos públicos; debido a que conforman un instrumento eficaz para financiar a sectores con poco ingreso al crédito, arreglar fallas del mercado y en épocas donde la zona privada suele replegarse, conservar los préstamos y contribuir a que el motor de la economía se mantenga encendido. (Franco Gómez, M. C., Gómez Guitierrez, F., & Serrano Orellana, K., 2019)

Por otro lado, en Latinoamérica es menor el nivel de profundización financiera, debido a un existente número inferior de artefactos de crédito, aunado a los elevados precios de financiamiento. Lo que se ve reflejado en la pluralidad de programas que se implementan para asegurar recursos a las pymes. A lo largo de la era del Keynesianismo en Latinoamérica las políticas clásicas de financiamiento consistían en la ejecución de líneas de préstamos con tasas de interés subsidiadas, que se canalizaban por medio de bancos u otras instituciones de crédito públicas de primer piso.

RESULTADOS

La colaboración de bancos e instituciones de crédito privadas se limitaba a la intermediación de varias líneas de crédito de segundo piso implementadas por bancos centrales u otras instituciones financieras públicas. A lo largo de la década de los noventa las políticas neoliberales representaron un cambio transcendental en las políticas de financiamiento, se disminuyó de manera significativa la mediación del Estado en la economía a la mínima expresión únicamente era justificada frente a la existencia de fallas de mercado. Son acabados los subsidios a las tasas de interés dirigiéndolos a los precios de transacción y al impulso de los sistemas de garantías.

En el Ecuador las tasas de interés de los bancos bordean el 16%, lo que para una pequeña empresa apenas está haciéndose paso en el mercado, podría representar toda su utilidad. Por igual, el área bancaria no apunta en forma taxativa el costo de la garantía a conceder por el préstamo. Sin embargo, en caso de lograr el capital, dichos son préstamos ajenos a la organización por lo cual no se contabilizan como deuda (Burneo, 2016).

El financiamiento es uno de los más importantes componentes que inciden en el aumento de las pymes y con ello, el desarrollo económico de cualquier país, dado el efecto que poseen en la

economía. No obstante, la entrada a los recursos financieros es dependiente básicamente de cambiantes como los procesos de innovación y desarrollo tecnológico, antigüedad, el tamaño, la localización geográfica, la concentración accionaria. Las pymes juegan un papel preponderante en la transferencia tecnológica industrial por medio de la generación de redes, por igual el movimiento del origen de la innovación a partir de los laboratorio centrales de I+D de las organizaciones hacia un ambiente más difuso comprendido por las pequeñas empresas que invierten una más grande proporción de recursos en proceso de innovación cuanta con mayores modalidades de recibir financiamiento por las instituciones del sector bancario (Guercio, M.B., Martinez, L.B., Vigier, H.P., 2017)

Conforme a la averiguación de la Cámara de Consejo Superior (2013), los primordiales inconvenientes de las PYMES al entrar al financiamiento se derivan de las duras condiciones del crédito que se da. Estas condiciones hacen que en un enorme porcentaje las PYMES sean rechazadas con las instituciones financieras o decidan por cuenta propia no entrar a estos créditos.

Conforme a las cifras que se obtuvieron, la cantidad de demandas rechazadas representa una cuarta parte del total de PYMES solicitantes. El primordial fundamento aducido por las entidades financieras para la negación del crédito a las PYMES es que las garantías aportadas son insuficientes. Esto pasa en el 64.4% de los casos.

Entre los componentes que tienen la posibilidad de citar para frenar el financiamiento, se tienen en cuenta las siguientes:

- Falta de garantías o características.
- Altas tasas de interés debido al peligro de las operaciones.
- Desconocimiento de los burócratas de PYMES para buscar nuevas fuentes de financiamiento.
- Plazos reducidos para devolución de capital.

Otro de los inconvenientes de las PYMES para obtener financiamiento es la carencia de garantías crediticias exigidas al instante de entrar a un financiamiento. Del mismo modo, la carencia de entendimiento y capacitación en la formulación de proyectos de negocios que sustenten la necesidad de entrar a financiamientos de inversión por medio del mercado financiero nacional, para su ejecución.

Asimismo, una característica de las PYMES es la carencia de formación formal en gestión y otras zonas que se necesitan para el triunfo empresarial. Es decir, inician por vocación al emprendimiento, sin embargo, no se hacen las inversiones primordiales para capacitarse y obtener superiores resultados. Este punto toma especial relevancia al instante de tomar elecciones financieras que logren establecer la solvencia del comercio a extenso plazo. (Arribasplata Espinoza, Allison Rebeca, 2018)

Las pequeñas organizaciones (pymes) le brindan vida a las economías de Latinoamérica y el Caribe (ALC). Representan 99,5% de cada una de las organizaciones del territorio y 60% poblacional ocupada y son causantes por el 25% del producto interno bruto (PIB) regional, según datos de la OECD. Todos conocemos a alguien que es dueño de una de estas organizaciones, que son parte de nuestra cotidianeidad como latinoamericanos. Frecuentemente nuestra interacción con estas microempresas se fundamenta en la confianza y la cercanía física, lo cual las hace la solución más asequible para saciar nuestras propias necesidades de consumo. Pese a su trascendencia económica y social, a las pymes les resulta difícil entrar a financiamiento. De manera agregada, la brecha entre la demanda y la oferta de crédito para pymes en ALC llega a ser de US\$1,8 mil millones, iguales al 41% del Producto Interno Bruto regional, de consenso al SME Finance Forum. Además, datos del 2019 indican que alrededor del 47% de las empresas pequeñas (5 a 19 trabajadores) en el área formal, no

poseen un préstamo bancario o una línea de crédito. Si la compañía es propiedad de una dama, este número llega a más del 50%. El caso no deja de ser atractiva una vez que miramos las cifras de los bancos locales en la zona y pudimos encontrar que, en el añadido, los sistemas financieros cuentan con mucha liquidez y solvencia, sin embargo, son poco profundos. Típicamente, para medir este último criterio se usa el motivo del crédito interno al sector privado relacionadas con el Producto Interno Bruto, que es una medida de la capacidad del sector financiero para financiar la actividad del sector real. Como alusión, el número estadounidense es 198,9%, mientras tanto que el promedio para ALC es de 47,4%. O sea, nuestro grado de crédito al sector privado es una cuarta parte del de USA.

Barreras estructurales al financiamiento

Las pymes poseen algunas propiedades que impiden su ingreso al financiamiento en la zona. En medio de las primordiales barreras identificadas se hallan la informalidad, la carencia de un inmueble físico o una garantía de compromiso, la carencia de una compañía solidaria o garante, la baja formalización de la organización y las bajas calificaciones crediticias.

Muchas de estas barreras tienen la posibilidad de ser superadas con medidas de política pública por los gobiernos del territorio. Ejemplificando, la carencia de garantías se puede resolver con la construcción de fondos de garantías que les permitan a las organizaciones tener colateral suficiente y respaldado para pedir un crédito. Lo anterior por supuesto conlleva cualquier grado de precio fiscal, que se compensa con el crecimiento en el desarrollo benéfico de la nación. El BID ha secundado a varios de los gobiernos del territorio con programas de financiamiento para pymes, la construcción de fondos de garantía, entre varios otros aparatos, no solo en la enfermedad pandémica, sino a partir de mucho antes.

Otras respuestas vienen del mercado. Ejemplificando, las Fintech vinieron financiando de forma incremental a las pymes del territorio. El primer informe de evaluación comparativa del mercado universal de finanzas alternativas de la Universidad de Cambridge, respaldado por el BID, muestra cómo de un total de US\$1.800 millones, el 60% se destinó a financiar bastante más de 217.000 proyectos de organizaciones, casi cada una de las pequeñas empresas. Asimismo, algunas entidades financieras del territorio vinieron aumentando su apoyo a las pymes.

CONCLUSIONES

Es importante destacar que en el 2021 hubo la existencia de 1,9 millones de casos acumulados de contagios y bastante más de 74.000 muertes por la enfermedad pandémica del Covid-19 en ALC. Dichas circunstancias ya complicadas para las pymes en temas de financiamiento, empeoraron como consecuencia de los efectos económicos y sociales de la enfermedad pandémica. Las medidas tomadas por las naciones a lo largo de la emergencia sanitaria integraron el confinamiento forzoso y la restricción a la circulación, por lo cual los pequeños negocios dejaron de ser parte de la cotidianeidad y pasaron a la exclusividad. Varios de ellos permanecieron cerrados por meses y por consiguiente dejaron de facturar, sus flujos de caja se han observado dañados, y con ello, el trabajo y los salarios de millones de familias.

Muchos estados trataron de tomar resoluciones frente a todos los estragos causados por la pandemia, pero en ningún caso la solución fue contundente. Para las pequeñas empresas, en especial las de sectores no fundamentales, que antecedente de la Covid-19 tenían unos estados financieros saludables, y cuyos negocios podrían sobrevivir una vez culmine la misma, se tienen que generar mecanismos financieros que les permitan sobrevivir el lapso con ingresos reducidos. A modo de ejemplo, se podrían producir

mecanismos de créditos “puente” con tasas subsidiadas y a plazos largos, así como aparatos más creativos como la implementación de garantías mobiliarias o líneas que usen la recompra de activos de las pymes como garantía para lograr tener crédito.

Además, resulta fundamental generar mecanismos que permitan a esas organizaciones viables reestructurar su deuda o entrar a capital para reactivar sus negocios. En este sentido, resulta fundamental que se inspeccionen los marcos normativos y la capacidad institucional de las naciones de nuestro país para realizar procesos de reorganización (reestructuración) y resolución (liquidación judicial) de las organizaciones.

Es importante que el apoyo al sector microempresarial se mantenga para mejorar y generar rentabilidad para este sector, promoviendo su crecimiento financiero en el corto y mediano plazo.

REFERENCIAS

AEI. (2021). ESTUDIO DE ECOSISTEMA DE FINANCIAMIENTO 2020-2021. *Alianza para el emprendimiento e innovación*, 65. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1IHx6xgbrLDtJy_kzLNiG2Cl8OGqOLm3/view

Arribasplata Espinoza, Allison Rebeca. (2018). *Los problemas para el financiamiento para las Micro*,. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas Y Administrativas. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11592/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-480.pdf>

Arribasplata Espinoza, Allison Rebeca. (2018). *Los problemas para el financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas*

empresas IPYMEs en el Sector manufactura y producción de calzado en la ciudad de Guayaquil. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11592/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-480.pdf>

Aval. (12 de Agosto de 2019). *Situación de las empresas en la provincia del Guayas.* Obtenido de Aval: <https://www.aval.ec/informacion-general-de-empresas/situacion-de-las-empresas-en-la-provincia-del-guayas/>

El Universo. (19 de Enero de 2023). Tasas de Interés corporativo y empresarial subieron desde el 1 de enero 2023. pág. 1. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/tasas-de-interes-para-credito-corporativo-y-empresarial-subieron-desde-el-1-de-enero-de-2023-aqui-todas-las-tasas-vigentes-nota/>

Empresa Pública Municipal para la Gestión de la Innovación y Competitividad EP. (2021). Guayaquil Emprendedor Análisis del periodo 2020. *Epico*, 2-12. Obtenido de https://epico.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/WHITPAPER-TEXTO-CAMdBIADO-2-1_compressed.pdf

Franco Gómez, M. C., Gómez Guitierrez, F., & Serrano Orellana, K. (2019). DETERMINANTES DEL ACCESO AL CRÉDITO PARA LA PYME DEL ECUADOR. *Revista Conrado*, 9. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v15n67/1990-8644-rc-15-67-295.pdf>

- Guercio, M.B., Martinez, L.B., Vigier, H.P. (2017). LAS LIMITACIONES AL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS PYMES DE ALTA TECNOLOGÍA. *Universidad ICESI*, 3-12. Obtenido de <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5076>
- Herrera, D. (25 de Junio de 2020). *Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes durante la pandemia*. Obtenido de Inter-American Development Bank: <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/mejorar-el-financiamiento-a-las-mipymes-durante-la-pandemia/>
- Redacción Comercial. (10 de Diciembre de 2021). Para 2022 hay más opciones de financiamiento para los emprendedores. *PRIMICIAS*, pág. 1. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/patrocinado/potenciando-el-emprendimiento-para-mejorar-el-mundo/>
- Ron, R., & Sacoto, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *ESPACIOS*, 1-15. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>